56

MI CAMPAÑA POR YUCATAN

Y EN



UNIVERSITY OF NORTH CAROLINA
PROPERTY OF
LIBRARY

PRO DEL MERCADO LIBRE.

MERIDA, YUCATAN, MEXICO.

1924.

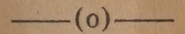
VALE $ 1 UN PESO.



HD9156
.S8
R62
1924

AL SR. GENERAL DE DIVISION ALVARO OBREGON,

Presidente de la República de México:



Al dedicar a usted este folleto, tengo el honor de presentarlo como el modesto grano de arena, con que contribuyo A LA INTELIGENTE y ARDUA LABOR que habéis emprendido de reconstruir a la PATRIA.

Respetuosamente,

E. ROBLEDA M.

AL PUEBLO YUCATECO.

——(o)——

Un proverbio árabe dice que para ser BUEN CIUDADANO es necesario

Edificar una casa,
sembrar un árbol y
escribir un libro,

durante mi vida
yo he edificado varias casas, bajo cuyo techo han vivido inquilinos, que durante muchos meses de la época actual, NO ME HAN PAGADO LA RENTA.

He sembrado varios árboles, cuyos frutos han saboreado personas extrañas, que ostentaban tan solo el título de prójimos para considerarse con el derecho de hacerlo; yo

entretanto comía los amargos frutos del destierro.

Hoy te ofrezco la primera parte de un libro que estoy escribiendo; tengo por lo tanto el derecho de considerarme UN BUEN CIUDADANO........ y puedes creer que lo soy; jamás he sentido la tristeza del bien ajeno; algunas veces me ha conmovido la desgracia ajena y solícito he tendido una mano para enjugar una lágrima, consolar una pena o remediar una necesidad, por esta razón he emprendido la lucha en pro del MERCADO LIBRE del HENEQUEN, porque tengo la íntima convicción de que hago un bien al ESTADO de YUCATAN, porque al imperar el MERCADO LIBRE del HENEQUEN, cesará la miseria en la patria yucateca, abundará el trabajo, cesarán los crímenes que a diario enlutan los hogares, y se enjugarán las lágrimas, se consolarán las penas y se remediarán las necesidades; SE que la LUCHA ES DESIGUAL; el adversario es PODEROSO, tiene a su disposición MUCHO DINERO que va regando por

doquier para entorpecer nuestro avance, pero no importa, la TAREA ES ARDUA, y no me arredra, porque me asiste la RAZON, el DERECHO y la JUSTICIA y sobre todo porque la CAUSA es NOBLE y DIGNA porque ella es la base del FUTURO BIENESTAR de YUCATAN.

E. ROBLEDA M.

Principio de la Campaña.

——(o)——

E. ROBLEDA M.
Dinamarca 21.
México, D. F.

Julio 25 de 1922.

Sr. Arturo Capper.
Senado de los E. U.
Washington, D. C.

Querido señor:

Durante el mes de abril o mayo de este año, se firmó UN CONTRATO en la ciudad de New York, con el propósito de controlar la compra y venta del HENEQUEN producido en el Estado de Yucatán y usado en la manufactura del "Binder twine" necesario para la cosecha de trigo en los Estados Unidos.

No sé la fecha ni las estipulaciones de este contrato, pero el hecho es que mientras en Yucatán, el precio que se paga al hacendado por su henequén es de 3½ cs. la libra al Hacendado americano se le OBLIGA a pagar 10 centavos por una libra de Binder Twine.

Antes de la guerra, la diferencia entre el precio del henequén en rama en Yucatán y el precio del Binder Twine en los Estados Unidos fué de 2 a 2½ cs. Esta diferencia era suficiente para cubrir el costo de los fletes de mar y tierra, seguro, manufactura etc. Durante la guerra estos gastos aumentaron; aunque ellos han disminuido algo, no han alcanzado el nivel ante-guerra, pero se puede calcular que 3½ cs. cubren ampliamente estos gastos de tal modo que, 3½ cs. que se paga en Yucatán por el henequén en rama y 3½ cs. de gastos, suman 7 cs., precio a que el Hacendado americano, podría y debería obtener el Binder Twine para su cosecha. Ellos estan pagando ahora 10 centavos, por consiguiente hay una diferencia

de 3 centavos que va al MONOPOLIO único nombre que puede darse a esta agrupación (Sisal Sales Corporation). Como el precio que paga el Hacendado americano por el Binder Twine es de importancia para fijar el precio de su producto y como el precio del trigo afecta al precio de todos los demás productos. ES MUY IMPORTANTE para el BIENESTAR DEL PUEBLO AMERICANO que se haga una INVESTIGACION por VUESTRO DEPARTAMENTO respecto a las condiciones que tengo el honor de fijar.

Me tomo la libertad de dar a usted los siguientes nombres de las firmas y bancos que pueden hacer luz en este asunto.—The Sisal Sales Corporation, (me imagino que esta es la firma a cuyo cargo está la venta del henequén) THE EQUITABLE TRUST Co., THE ROYAL BANK OF CANADA, THE ERIC CORPORATION, HANSON & ORTH, especialmente su socio Mr. SMITH, quizás THE INTERSTATE BANK TRUST Co. de NEW ORLEANS, THE CONTINEN-

TAL COMMERCIAL AND TRUST SAVING BANK OF CHICAGO.

Durante la guerra un número de Bancos hizo una combinación con la Comisión Reguladora del Mercado de Henequén, para formar un gran Stock de Henequén en los Estados Unidos. Ellos llegaron a tener al rededor de 500.000 pacas. Su propósito fué subir el precio del henequén a los manufactureros de twine. Esta combinación falló gracias a la habilidad de los manufactureros y los bancos perdieron más o menos el 50% del capital invertido. Este puede ser el motivo del nuevo monopolio formado. Será muy conveniente oir tambien la opinión de los Sres. H. W. Peabody y Co. de Boston, de la International Harvester Co. de Chicago, de la Peoria Cordage Co., Hooven & Allison, The Minnesota State Prison y en general de todos los MANUFACTUREROS de BINDER TWINE EN LOS ESTADOS UNIDOS, porque ellos son los primeros afectados por el MONOPOLIO.

Este año, la estación está vencida, pero

si las condiciones antes referidas, prevalecen el próximo año, el MONOPOLIO absorberá la suma de cerca de DIEZ MILLONES DE DOLLARS SIN DEJAR AL HACENDADO YUCATECO UN SOLO CENTAVO DE UTILIDAD, perjudicando al Hacendado americano y por consiguiente al PUEBLO AMERICANO.

La razón por la cual hago esta manifestación ante usted, es porque el ESTADO DE YUCATAN está yendo SIN FALTA A SU COMPLETA RUINA la producción del henequén que antes fué de UN MILLON DE PACAS, este año estará reducida a menos de 600,000 pacas. Las plantaciones de henequén están sin cultivo. Las haciendas estan siendo abandonadas y puede llegar el momento en que la cosecha de trigo en los Estados Unidos, pueda no tener el suficiente Binder Twine para levantarla, por falta de materia prima para manufacturarlo.

Esta condición pondrá al Hacendado americano en gran disturbio.

Respetuosamente.

E. ROBLEDA M.

E. ROBLEDA M.

México, agosto 16 de 1922.

Señor Arthur Capper,
Capitolio.
Washigton.

Querido señor:

Acabo de recibir vuestra carta de julio 31 y deseoso de ayudar a usted en su acción contra el MONOPOLIO del HENEQUEN, tengo el honor de poner en sus manos, un documento importante, permitiéndome llamar su atención a los siguientes puntos:

PRIMERO.—UN SOLO EXPORTADOR.—LA COMISION EXPORTADORA de YUCATAN.

SEGUNDO.—UN SOLO CONSIGNATARIO. LA SISAL SALES CORPORATION, porque aunque aparece la INTERNATIONAL HARVESTER Co. de CHICAGO, como otro consignatario, esto se debe a que la referida Compañía, compró el último mes de junio, alrededor de 150.000 pacas, parte de las cuales debía

recibir directamente de YUCATAN.

TERCERO.—Este es el punto más importante: y consiste en lo siguiente:

QUE debido a que el MONOPOLIO de NEW YORK, tenía a principios de este año, UN STOCK en los Estados Unidos de cerca de 500.000 pacas de HENEQUEN, dió instrucciones a la COMISION EXPORTADORA de YUCATAN. de reducir sus compras y reducir la producción del HENEQUEN en YUCATAN, a fin de que el MONOPOLIO de NEW YORK pudiera vender su STOCK a los MANUFACTUREROS de TWINE, a precios altos.

El resultado de esta acción es que la producción del HENEQUEN en YUCATAN ha tenido una gran disminución que usted mismo puede calcular por los datos estadísticos de la EXPORTACION de HENEQUEN por el puerto de PROGRESO, que aquí incluyo, durante los primeros seis meses del pre-

sente año, comparados con la exportación de los primeros seis meses del último año:

HAY UNA DISMINUCION de—215.947 pacas de henequén, lo cual es en gran perjuicio del HACENDADO AMERICANO o mejor dicho ES UN GRAN PERJUICIO para la AGRICULTURA e INDUSTRIA AMERICANA.

Durante el año de 1916 o 1917 el SENADO de los ESTADOS UNIDOS hizo una investigación y encontró que se había formado UN MONOPOLIO y concluyó que debería aplicarse la LEY ANTIMONOPOLIZADORA de SHERMAN. ¿No podría repetirse la misma acción contra la SISAL SALES CORPORATION?

Respetuosamente.

E. ROBLEDA M.

COMPARACION de la exportación de HENEQUEN, durante los primeros seis meses de 1921 y los primeros seis meses de 1922.

1921	PROGRESO		CAMPECHE	
Enero	46.969		1.824	
Febrero	73.043		4.488	
Marzo	67.603		1.779	
Abril	56.508		1.065	
Mayo	62.453		....	
Junio	74.509	381.085	750	9.906
1922				
Enero	22.104		......	
Febrero	21.082		1.185	
Marzo	34.409		546	
Abril	41.625		1.000	
Mayo	18.482		1.000	
Junio	31.409	169.111	2.202	5.933
DISMINUCION		211.974	3.973	

DISMINUCION TOTAL en la PENINSULA
215.947

CONTRATO

que

causó la ruina

del

Estado de Yucatán

y

enriqueció al Sr.

TOMAS CASTELLANOS ACEVEDO.

Nueva York, Diciembre 22 1921.

Sr. Tomás Castellanos A.
Apoderado de hecho de la Comisión Reguladora del Mercado de Henequén, una institución creada por decreto de la legislatura del Estado de Yucatán, México, fechado julio de 1921.

Muy señor mío:

La antigua Comisión Reguladora, apesar del cresciente exceso de sisal durante los años 1916, 1917 y 1918 elevó el precio a cifras nunca oidas anteriormente. Este produjo el antagonismo de los manufactureros de hilo de engavillar y de los cordeleros, y los condujo a utilizar todos los sustitutos que podían obtenerse al henequén.

Al mismo tiempo, y a causa de la guerra mundial, hubo una reducción en la demanda

de hilo de engavillar para embarques destinados al Continente Europeo, y a otras partes del Mundo, lo que se debió en parte a ia guerra de una manera directa, y además a la dificultad de hacer los embarques. Esto contribuyó aún mas a la raducción de la demanda de henequén para el hilo de engavillar durante el período antes aludido. Todas estas condiciones condujeron a la acumulación de un stock no vendido en los Estados Unidos, de una magnitud suficiente para satisfacer la total demanda del mercado, calculada para la temporada de 1922. Si esta demanda fuera satisfecha entera y substancialmente con el stock que existe en este país,, no habría salida para la producción reciente de Yucatán, una situación que tendría como resultado, prácticamente, la ruina de la industria del henequén sisal en Yucatán, toda vez que la gran mayoría de las matas florecerían, y dejarían por tanto de producir la fibra. El resto de ellas, en el curso de unos cuantos años, dejaría tambien de producir, y una gran parte de la industria

yucateca quedaría destruida. El resultado de esto sería que los agricultores de los Estados Unidos, y ciertamente los de todo el Mundo tambien, se verían en la completa imposibilidad de levantar sus cosechas, **pues no hay cantidad suficiente de otras fibras producidas de otro modo, para satisfacer la demanda de hilo de engavillar del Mundo entero.** En otras palabras, en caso de que los stocks de sisal que hay ahora en los Estados Unidos fueran utilizados para llenar los requisitos para la manufactura de hilo de engavillar durante la temporada de 1922, despues de esto, la provisión necesaria para la demanda mundial no existiría. Evitar esto, es un deber imperativo para todo aquel relacionado con el asunto.

La ruina de la industria de Yucatán, **que es el único medio para el pueblo de ese Estado, para ganarse la subsistencia,** es una circunstancia que todo hombre juicioso relacionado con esta industria debe tratar de evitar. Por otra parte, al cooperar con medidas tendentes a este fin, deben hacerse las

especificaciones debidas para evitar la serie de errores que han conducido las cosas a su presente condición. El principal de estos errores ha sido el empeño de la antigua Comisión Reguladora, tal como existió desde 1915 hasta la fecha reciente, en exigir precios indebidos por el sisal yucateco. No hay, en nuestra opinión, mas que una norma para fijar el precio y valor del sisal yucateco, y es los precios que rigen en los mercados mundiales de las fibras que son de igual o aproximadamente igual valor intrínseco. Nos referimos al sisal de Java, al sisal del Africa Oriental, al henequén de Nueva Zelandia, y al henequén de Manila de, digamos, corriente calidad (Government Grade "I"). No es justo para los consumidores de hilo de engavillar del Mundo, ni para los más caros intereses de los henequeneros de Yucatán, empeñarse, en todo tiempo, en conseguir para el sisal yucateco un precio en exceso del valor que le corresponde. Además, esto estaría, a nuestro modo de pensar, en contradicción con el espíritu

de las leyes americanas.

Si se comprende y admite que los hechos y circunstancias que anteceden constituyen las bases fundamentales sobre las cuales descansa el convenio, la suscrita, SISAL SALES CORPORATION (en este documento designada la Corporación) está de acuerdo en suscribir el siguiente convenio con la COMISION REGULADORA DEL MERCADO DE HENEQUEN (en este documento designada "la Comisión"), una institución creada por decreto de la legislatura del Estado de Yucatán, México, de fecha julio 16 de 1921:

La Comisión designará a la Corporación agente general de la Comisión para los fines más adelante expuestos.

La Corporación actuará como agente de ventas de la Comisión en todos los mercados del Mundo, en conexión con el sisal, actualmente poseído o controlado, o el que de aquí en adelante posea y controle la Comisión durante el término de este convenio.

La Corporación admite hacer todo lo que esté de su parte para vender el sisal que le

ordene vender, de cuando en cuando, por la Comisión.

La Comisión puede girar sobre la Corporación a la vista, para pagar las compras que la Comisión haga en Yucatán de cuando en cuando. El monto de tales giros estará limitado a las sumas que de cuando en cuando sean autorizadas por la Corporación, la cual conviene en autorizar los giros necesarios para cubrir el costo del sisal que sea comprado en Yucatán por la Exportadora para cubrir las ventas que de hecho haya verificado la Corporación, por cuenta de la Comisión. La Comisión conviene en hacer todo lo que esté de su parte para conseguir todo el sisal necesario para llenar todas las órdenes que la Corporación pueda colocar en los mercados del Mundo. El tipo por libra, al cual dichos giros serán expedidos será convenido de cuando en cuando entre la Comisión y la Corporación.

Las ventas hechas por la Corporación serán por cuenta y riesgo de la Comisión, y

estarán basadas en los límites de precio determinados por la Comisión, la cual conviene en que los precios que ella fije de cuando en cuando no serán más altos que los fijados por otros vendedores de sisal, no más altos que un precio justo y de razonable igualdad para el sisal, basado en su valor intrínseco, comparado con los precios de otras fibras.

Los límites de precio determinados por la Comisión, como anteriormente se ha dicho, serán a base de moneda corriente americana por libra, libre a bordo Progreso u otro puerto mexicano; dichos precios incluirán todos los gastos para poner el sisal f. o. b., incluyendo la contribución federal mexicana de exportación u otras contribuciones, todo lo cual será por cuenta de la Comisión. Tarifas de importación impuestos por los países a donde el sisal sea embarcado estarán a cargo de los compradores eventuales. La Corporación determinará los límites de precio de sus ventas en los países en que haga estas ventas de sisal, agregando a los pre-

cios f. o. b. descritos en este párrafo los gastos de fletes, seguros, castigos en el peso, calidad inferior, gastos de desembarco y almacenaje, comisión, y todos los demás gastos, y venderá a un precio no menor que el precio asi determinado.

La corporación dará cuenta de todos los embarques, al precio actual, deduciendo todos los gastos, y enviará informes de ventas, con los debidos despachos, después de que el sisal haya sido entregado a los compradores y haya sido completamente pagado.

La Comisión conviene en hacerse responsable de por falta de peso, calidad inferior, y pagará todas aquellas franquicias que la Corporación requiera hacer a los compradores.

La Corporación hará todos los arreglos relacionados con el transporte del sisal, que ella venda por cuenta de la Comisión, y tratará de asegurar el sisal, desde el momento en que la Corporación sea notificada en Nueva York por la Comisión de que el sisal está

bajo el control y a riesgo de la Comision.

La Comisión y la Corporación pagarán todos los gastos para el sostenimiento de sus respectivas oficinas, incluyendo los sueldos de los oficinistas, tenedores de libros, y otros empleados, todos los gastos de telégrafo y correos, y otros gastos.

La Corporación **tendrá no menos de dos representantes en Mérida, uno o más de los cuales estarán autorizados para refrendar, para los fines de autentificación, los giros emitidos por la Comisión contra la Corporación. La Comisión conviene en que ningún giro será vendido, negociado o despachado para su cobro, a menos que haya sido refrendado o despachado como antes se especifica por el representante debidamente autorizado de la Corporación.**

El monto de todos los giros expedidos por la Comisión serán cargados a la Comisión en cuenta corriente. El importe neto de la cuenta de ventas será incluído en dicha cuenta corriente, la cual percibirá un rédito de no menos del seis por ciento anual.

La Corporación mantendrá a la Comisión al corriente de todos los mercados del Mundo, y la Comisión informará a la Corporación de las condiciones del mercado en Yucatán y Campeche.

En caso de que la Comisión deje por alguna razón, de fijar a la Corporación el límite de las ventas, la Corporación queda autorizada a efectuar ventas de sisal, de otros proveedores.

Las ventas de la Corporación por cuenta de la Comisión, serán hechas por la Corporación como agente de la Comisión, y la Comisión se hace cargo de toda la responsabilidad por todas las ventas así hechas.

Como compensación por servicios de la Corporación, consistentes en vender, facilitar fondos, atender a los seguros, fletar barcos, almacenar, y por otras obligaciones que la Corporación asume en virtud del presente convenio, la Comisión pagará a la Corporación EL SEIS POR CIENTO sobre el importe bruto de todas las ventas hechas por la Corporación en cuenta de la Comisión.

Este convenio subsistirá por el término de cinco años, a partir de la fecha de su ratificación final por ambas partes.

Queda entendido y aceptado que durante el término de este convenio, la Comisión no conferirá ni concederá a ningún otro agente, distinto de la Corporación, en virtud de los términos de este convenio, teniéndose por entendido que la Corporación funcionará como único agente de la Comisión, en conexión con todos los asuntos incluidos en este convenio.

Queda entendido y aceptado que todos los términos de este convenio serán obligatorios al ponerse en efecto, en provecho de los sucesores de la Comisión.

Si los términos de esta carta son satisfactorios a la Comisión, sírvase hacer notar la aceptación de la misma, por la Comisión en la copia de esta carta adjunta a la presente, y devuelta dicha copia a la Corporación.

SISAL SALES CORPORATION,
POR CHARLES D. OORTH.
Presidente.

(FORMA DE ACEPTACION PARA COLOCAR EN LA COPIA DE LA CARTA.)

La que suscribe, COMISION REGULADORA DEL MERCADO DE HENEQUEN, una institución creada por decreto de la legislatura del Estado de Yucatán, Estados Unidos Mexicanos, de fecha julio 16 de 1921, nombra, por sí y por sus sucesores, a la SISAL SALES CORPORATION, una corporación organizada y existente bajo las leyes del Estado de Delaware, Estados Unidos de América, único agente general de dicha Comisión Reguladora y sus sucesores, para los fines y durante el término señalado en la carta que precede, de dicha Sisal Sales Corporation, y por la presente consiente y acepta todos los términos y condiciones expuestos en dicha carta.

COMISION REGULADORA DEL MERCADO DE HENEQUEN,
POR TOMAS CASTELLANOS ACEVEDO.
Apoderado de hecho.

Fechada, Nueva York, diciembre 22 de 1921.

Este CONVENIO (suplemento del convenio entre las mismas partes, de fecha diciembre 22 de 1921) hecho y registrado este 19 de junio de 1923, por y entre la COMISION EXPORTADORA DE YUCATAN, una institución creada por decreto de la legislatura del Estado de Yucatán, México (en este documento designada "la Exportadora"), parte de la primera parte, y la SISAL SALES CORPORATION, una corporación organizada y existente bajo las leyes del Estado de Delaware, Estados Unidos de América (en este documento designada "la Sales Corporation"), parte de la segunda parte,

ATESTIGUA:

TODA VEZ QUE, las partes aludidas, hicieron el 22 de diciembre poco más o menos, un convenio, en virtud de los términos del cual la Exportadora designó a la Sales Corporation único agente general de la Exportadora y de sus sucesores para los fines es-

tablecidos en dicho convenio, durante el término de cinco años, a contar desde la fecha de la ratificación final de dicho convenio por las partes contratantes, y como compensación por los servicios que la Sales Corporation ha de prestar conforme a dicho convenio, la Exportadora se compromete a pagar a la Sales Corporation una comisión del SEIS por ciento sobre el importe bruto de todas las ventas de sisal hechas por cuenta de la Exportadora durante el término de dicho convenio; y

TODA VEZ QUE, dicha comisión fué fijada al tipo del SEIS por ciento como se dijo antes, en parte con el propósito de compensar a la Sales Corporation por sus servicios consistentes en vender, asegurar, almacenar y en cumplir otras obligaciones en conección con los grandes stocks de sisal que la Exportadora tenía en depósito en esa fecha en los Estados Unidos de América, y los cuales HAN SIDO YA VENDIDOS, y la Exportadora ha pedido a la Sales Corporation que convenga en reajustar, a partir del

8 de junio de 1923, el tipo de la comisión que la Exportadora tiene que pagar a la Sales Corporation, conforme al contrato susodicho, de fecha diciembre 22 de 1921; y

TODA VEZ QUE, la Exportadora ha hecho saber a la Sales Corporation que la cantidad máxima de sisal que los Estados de Yucatán y Campeche, de la República Mexicana, pueden producir durante los cinco años próximos ha sido estimada por la Exportadora en no mas de 700,000 pacas anuales, y el consumo de sisal para la manufactura del hilo de engavillar estimado por la Sales Corporation excede 900,000 pacas anuales durante ese mismo período; y

TODA VEZ QUE, la Exportadora ha informado a la Sales Corporation que es absolutamente necesario, según la opinión de empleados y directores de la Exportadora, para mantener en aumento la capacidad productora de las plantaciones de sisal en los Estados de Yucatán y Campeche, que la Exportadora haga préstamos, en las cantidades y ocasiones más adelante designadas, a

los hacendados de dichos Estados para capacitarlos a conducir las operaciones de siembra, cultivo, chapeos, cosecha y embarque del sisal producido en dichas plantaciones; y

TODA VEZ QUE, para suministrar los fondos necesarios que capaciten a la Exportadora a anticipar fondos a los plantadores en los Estados de Yucatán y Campeche, para los fines antedichos, la Exportadora ha solicitado de la Sales Corporation un préstamo a la Exportadora, de una suma que no exceda $1.500,000, en los plazos y términos establecidos más adelante.

AHORA, POR CONSIGUIENTE, en consideración de las premisas y de las sumas de un dollar pagadas por cada parte a la otra, mutuamente, cuyos recibos son por este medio reconocidos, las partes contratantes por el presente estipulan y convienen mutuamente lo siguiente:

I.—La Exportadora y la Sales Corporation conviene respectivamente en que el susodicho convenio de fecha diciembre 22 de

1921, es por el presente modificado y enmendado en el sentido de que la comisión pagadera por la Exportadora a la Sales Corporation, como compensación por los servicios prestados por la Sales Corporation consistentes en vender, suministrar fondos, atender a los seguros, fletar barcos, almacenar, y otros servicios asumidos por la Sales Corporation conforme al convenio de fecha diciembre 22 de 1921, será del tres por ciento sobre el importe bruto de todo el sisal vendido o entregado el 1º. de junio y después de esta fecha, por cuenta de la Exportadora; teniéndose por entendido que despues DEL 1º. DE JUNIO DE 1925, siempre que la Exportadora haya pagado todas las deudas de cualquier naturaleza de la Exportadora a la Sales Corporation, tanto el principal como los intereses, el tipo de compensación pagadero por la Exportadora a la Sales Corporation conforme al convenio de fecha diciembre 22 de 1921, permanecerá, salvo las específicas modificaciones y enmien-

das antes citadas, en plena fuerza y vigor. (SEIS POR CIENTO).

II.—La Sales Corporation por el presente se compromete a prestar a la Exportadora una suma que no exceda de $1.500,000, en moneda corriente americana, para capacitar a la Exportadora a hacer préstamos a los hacendados de sisal de los Estados de Yucatán y Campeche, República Mexicana, para los fines aquí citados anteriormente, bajo los siguientes términos y condiciones, a saber: Dicha suma de $1.500,000 será anticipada por la Sales Corporation a la Exportadora en plazos como sigue: no más de $100,000 mensuales durante los meses de enero, febrero, marzo, abril y mayo de 1924. En cada caso, y simultáneamente con la entrega de estos anticipos de la Sales Corporation a la Exportadora, la Exportadora otorgará a la Sales Corporation o a su representante un pagaré (promissory note) o pagarés, pagadero a la orden de la Sales Corporation, y percibiendo un interés del OCHO POR CIENTO ANUAL sobre un principal

igual a los anticipos hechos. $100,000 capital principal de dichos pagarés, se vencerán el día 15 de cada mes, comenzando el 15 de julio de 1924, y terminando el 15 de septiembre de 1925, y el interés sobre cada uno de dichos pagarés será pagado por la Exportadora al fin de cada mes, comenzando el 31 de julio de 1923, y tales pagarés estarán en la forma de libranzas, adjuntas al presente, marcadas "Exhibit A". Dichas notas de la Exportadora estarán en poder de la Sales Corporation, y simultáneamente con la entrega de ellas, serán depositados como fianza en la Sales Corporation o su representante, y como garantía del pago de las mismas, notas en la forma de libranzas de esas notas en idioma español adjuntas al presente, marcadas "Exhibit B", hechas por los hacendados de henequén de los Estados de Yucatán y Campeche de la República Mexicana, con un monto principal por lo menos igual al monto principal de las notas de la Exportadora de este modo aseguradas. Tales notas de dichos plantadores

constituirán una PRIMERA HIPOTECA (a **first lien)** sobre las plantaciones de tales hacendados respectivamente, y serán endosadas o asignadas por la Exportadora a la Sales Corporation o a su representante.

Queda entendido y aceptado que a menos que y hasta que en el evento de falta de cumplimiento a lo estipulado, más abajo designadas haya tenido lugar, la Exportadora quedará autorizada para cobrar y recibir los intereses sobre todas las notas de los plantadores depositadas como fianza en la Sales Corporation, como antes se ha dicho, haya llegado a su vencimiento, y se haya hecho pagadera antes del vencimiento de la nota de la Exportadora, en garantía de la cual la primera ha sido depositada, la Exportadora, **antes de cobrar el principal de dicha nota del plantador, entregará a la Sales Corporation o a su representante otra nota o notas de los plantadores de un monto no menor que el monto principal en sustitución del cual es dada,** y que, en el caso de que la Exportadora haya pagado para entregar a la

Sales Corporation o a su representante otra nota o notas de los plantadores de no menos que un monto principal en sustitución del cual es dada, antes de que una nota de los plantadores se haya vencido y vuelto pagadera, **la Sales Corporation puede cobrar y recibir el principal y el interés sobre dicha nota del plantador que se ha vencido y hecho pagadera,** y puede aplicar el principal asi cobrado el pago del principal de la nota de la Exportadora en garantía de la cual dicha nota del plantador que se ha vencido y vuelto pagadera **ha sido depositada como fianza en la Sales Corporation.**

III.—La Exportadora se compromete, al hacérsele un anticipo por la Sales Corporation en virtud de este convenio, a entregar a la Sales Corporation la nota o notas de la Exportadora aseguradas por el depósito en calidad de fianza de una nota o notas de los plantadores de sisal de los Estados de Yucatán o Campeche, de acuerdo con los términos del párrafo II de este convenio.

IV—En el caso de falta de la Exportado-

ra, al dejar de pagar algunas de las deudas u obligaciones de la Exportadora a la Sales Corporation cuando las mismas se hayan vencido, o en caso de falta de la Exportadora al dejar de ejecutar debida y puntualmente todas las obligaciones y compromisos contenidos en el susodicho convenio de fecha 22 de diciembre de 1921, o en este convenio, que la Exportadora por su parte tiene que cumplir, o en el caso de que se inicien diligencias para terminar o liquidar los asuntos de la Exportadora, o en caso del traspaso de toda o de alguna parte sustancial de las propiedades de la Exportadora a cualquiera otra institución, siendo cada una de estas eventualidades considerada como una falta a lo estipulado; entonces, y en caso de tal eventualidad, todas las deudas y obligaciones con la Sales Corporation llegarán, a opción de la Sales Corporation, a su vencimiento y se harán pagaderas inmediatamente, no obstante cualquier crédito o plazo concedido a la Exportadora por cualquier documento que evidencie alguna de tales obli-

gaciones, o ya bien sea de cualquier otro modo, y la Sales Corporation puede sin dilación emprender tal acción, en la forma que crea conveniente para forzar a pagar, y para recibir el principal y el interés sobre todas las notas de los plantadores depositadas como fianza en ella, conforme con lo provisto en este convenio, y aplicar el monto neto asi cobrado, todo lo que sea posible, al pago de alguna o de todas las obligaciones y deudas de la Exportadora con la Sales Corporation, o la Sales Corporation puede a su discreción, inmediatamente, sin previa demanda de pago, sin anunciarlos, y sin notificación alguna a la Exportadora, vender todas o algunas de las notas de los plantadores depositadas como fianza en la Sales Corporation como se ha dicho anteriormente, en venta privada o en subasta pública, o en una agencia de corredores, o de otro modo, a tales plazos y en tales lugares, y en tales precios y bajo tales términos y condiciones que la Sales Corporation considere apropiados, y puede aplicar los productos de tal venta o ventas, tanto co-

mo sea necesario, al pago de cualquiera de las deudas u obligaciones de la Exportadora con la Sales Corporation, junto con los gastos de tal venta o ventas, y los intereses, entregando el exceso, caso de haber alguno, a la Eportadora, que será responsable de cualquier deficiencia de pago, que pueda quedar despues de hecha esta aplicación, con los intereses.

Si alguna de estas ventas se verificara en una oficina de corredores, o en subasta pública, la Sales Corporation puede ser comprador en tal venta libre de todo derecho de rescate por parte de la Exportadora, siendo tal derecho expresamente renunciado y eximido por medio del presente.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, la Comisión Exportadora de Yucatán, parte de la primera parte, ha hecho que su nombre de corporation sea suscrito por Tomás Castellanos Acevedo, de hecho y para ello debidamente autorizado; y la Sisal Sales Corporation, parte de la segunda parte, ha hecho que su nombre de corporation sea suscrito

para el presente por su presidente, y su sello sea fijado al presente, atestiguado por su secretario, en duplicado, el día y año primero escritos arriba.

COMISION EXPORTADORA DE YUCATAN.

Por Tomás Castellanos apoderado de hecho.

SISAL SALES CORPORATION.

Por Charles Orth.—Presidente.

Atestigua:

A. E. SHEUTE.—Secretario.

Al terminar la lectura de estas páginas, una ola de indignación invade todo mi ser, en el cerebro brotan los comentarios a millares, los labios balbuten palabras sin ilación, incoherentes tales como.... padrón... ignominia...... vergüenza...... pero la pluma DEBE permanecer INERTE, porque

no es el momento oportuno y al espíritu le falta la ecuanimidad necesaria para juzgar los hechos a la LUZ fría y serena de la razón, porque tenemos la pretensión de escribir para la HISTORIA y la primera cualidad del historiador es que DEBE SER IMPARCIAL y SERENO.

Las compras de Henequén de la Sisal Sales Corporation.

——(o)——

APUNTES VERIDICOS PARA LA HISTORIA.

Desde el primero de enero hasta el 2 de mayo de 1922 autorizó compras la Sisal Sales Corporation de New York, a razón de Dls. 18.00, la paca o sea 4½ centavos la libra.

"Habiéndose pagado por la Exportadora, durante el mismo período de tiempo a razón de cuatro centavos la libra."

——(o)——

Desde el 3 de mayo hasta el 31 de diciembre de 1923 autorizó compras la Sisal Sales Corporation de New York a razón de Dls. 16.00 por paca o sea a 4 centavos la libra.

Habiéndose pagado por la Exportadora, durante el mismo período de tiempo, a razón de tres y medio centavos la libra.

——(o)——

Desde el 1º. de enero hasta el 20 de mayo de 1923 autorizó compras la Sisal Sales Cor-

poration de New York, a razón de Dls. 18.00 por paca, o sea a 4½ centavos la libra.

Habiéndose pagado por la Exportadora, durante el mismo período de tiempo, a razón de 4 centavos la libra.

——(o)——

Desde el 21 de mayo hasta el 12 de diciembre de 1923 autorizó compras la Sisal Sales Corporation de New York, a razón de Dls. 20.00 la paca o sea a razón de 5 centavos la libra.

Habiéndose pagado por la Exportadora, durante el mismo período de tiempo, a razón de 4½ centavos la libra.

——(o)——

Desde el 22 de diciembre hasta el 31 del mismo mes autorizó compras la Sisal Sales Corporation de New York, a razón de Dls. 20.00 por paca, o sea a 5 centavos oro americano la libra.

Habiéndose pagado por la Exportadora, durante el mismo período de tiempo, a razón de 5 centavos la libra.

SIN COMENTARIOS!!......

Mayo 12 de 1924.

Sr. General
ALVARO OBREGON,
Presidente de los Estados Unidos Mexicanos.
Castillo de Chapultepec.
México, D. F.

Señor General:

Hace dos años tuve el honor de informar a usted acerca de la situación financiera del Estado de Yucatán y mis temores de que la COMISION EXPORTADORA de HENEQUEN que se estaba formando, diera funestos resultados; desgraciadamente se han confirmado mis temores, pues actualmente el Estado de Yucatán está en la más completa ruina. Sus haciendas casi abandonadas, las plantaciones de henequén sin culti-

vo alguno, la maquinaria deficiente, sin reparaciones, próxima a hacer explosión, con seguras víctimas en la humilde clase INDIGENA, el obrero de las ciudades no tiene trabajo y en fin la miseria, y la desesperación cunde en todas las clases sociales, y de todo esto solo tiene la culpa la COMISION EXPORTADORA de HENEQUEN, quien sin provecho alguno para el ESTADO, ni para la FEDERACION, ha extorsionado al hacendado yucateco, no pagándole su henequén, que es la única riqueza del Estado a precios convenientes, de acuerdo con la SISAL SALES CORPORATION de New York, con quien forma un MONOPOLIO, cuyo funesto resultado es la ruina del ESTADO de YUCATAN, en provecho únicamente de los Capitalistas AMERICANOS y de algunos malos ciudadanos de aquí, autores de todos estos manejos realizados por su influencia en el ánimo del Sr. FELIPE CARRILLO PUERTO, entonces Gobernador de Yucatán, que se prestó dócilmente a todos sus manejos, dándoles incondicional apoyo.

Algunos datos estadísticos llevarán al ánimo de usted la verdad de los hechos y no dudo que prestará usted atención preferente a este asunto, de vital importancia para el Estado de Yucatán.

El año de 1914, produjo Yucatán UN MILLON DOSCIENTAS MIL PACAS de HENEQUEN.

En el año de 1923 no produjo ni 600.000 pacas y se estima que la producción del año en curso, o sea de 1924, no llegará ni a QUINIENTAS MIL PACAS.

La COMISION EXPORTADORA de HENEQUEN, compró 373,103 pacas de henequén embarcado y liquidado por la SISAL SALES CORPORATION, con valor F O B Progreso....................... $10.934,727.48

GASTOS.

Exceso de gastos en Progreso por el manejo del henequén...	$	73,462.66
Certificación de facturas, &. &.	,,	3,706.17
DERECHOS DE EXPORTACION.......	,,	1.420,554.50
Demás gastos de		

fletes, &. &.....	,, 1.321,242.54	
COMISION de VENTA pagada a la SISAL SALES CORPORATION..	$ 1.147,833.88	$ 3.966,999.76
Total COSTO de estas pacas...		$14.901,227.25
IMPORTE de estas 373.218 pacas vendidas y liquidadas por la SISAL SALES CORPORATION....................		,,19.111,889.92
UTILIDAD NETA.......		$ 4.209,862.69
Mas utilidad obtenida por castigos de henequén...............		,, 70,744.88
TOTAL UTILIDAD OBTENIDA........................		$ 4.280,607.57
cuya cantidad se quedó en New York dándole la SISAL la siguiente aplicación		
por pérdida en 112.288 pacas del Stock.	$ 788,098.12	
por gastos del sostenimiento del stock..	,, 1.538,245.86	
Por intereses...	,, 896,787.36	
	$ 3,163,131.34	

A pesar de que los gastos del STOCK estan muy recargados y los intereses tambien, todavía hay pendiente un saldo de...... $1.117.476.23 a favor del hacendado yucateco, que deben haberse distribuido entre la Sisal, y algunos interesados en el MONOPOLIO.

Estos datos corresponden solo al año de 1922—todavía no estan recopilados los de 1923, pero el movimiento de embarque y compras durante todo el año, puede decirse que arrojan una UTILIDAD TRIPLE de los datos anteriores, la cual tomó RUMBO DESCONOCIDO.

No cree usted Sr. General que mientras las cajas de la Federación estan exhaustas, y no se paga a los fieles servidores de la NACION, haya personas que disfrutan de opíparas rentas a costa de todo un Estado, que está en la ruina?

El Sr. Tomás Castellanos, solicitó y obtuvo de la Federación el que en el año de 1923, no cobrara la Federación el derecho de EXPORTACION al henequén, cuyo derecho de-

bió producirle a la Federación cerca de $4.000.000, de los que se vió privada, por deferencia de usted al pueblo yucateco; sin embargo esos cuatro millones no aprovecharon a este, sino que corrieron la misma suerte que el saldo del año anterior.

Debo informar a usted que el Gobierno de los Estados Unidos está haciendo una averiguación acerca de la SISAL, para que cese en su acción MONOPOLIZADORA.

Tendré el honor de continuar suministrando a usted mas datos acerca de la actuación de la COMISION EXPORTADORA de HENEQUEN cuyo tiránico monopolio es la ruina de YUCATAN.

Con el respeto debido, protesto a usted mi lealtad, asegurándole que los datos anteriores son exactos y por medio de un Interventor especial e IMPARCIAL y HONRADO, podría usted verificar su exactitud.

Respetuosamente.

E. ROBLEDA M.

Historia de la Primera Operación Financiera.

ESTOY escribiendo para la HISTORIA, y aunque todavía no se han podido obtener los datos precisos, los cuales se encargará de esclarecer la INVESTIGACION que está haciendo el Gobierno de los Estados Unidos acerca de que si la SISAL SALES CORPORATION, es o nó UN MONOPOLIO, debo dar al público los antecedentes o al menos la leyenda de la PRIMERA OPERACION, que justificó la fama de FINANCIERO que alguien adquirió, porque esa operación fué el ORIGEN de su fortuna tan rápidamente acumulada, aunque para obtenerla tuvo que depositar a las plantas de Banqueros Ame-

ricanos, no solo la DIGNIDAD de un PUEBLO sino tambien la RUINA del ESTADO de YUCATAN, cuya pobreza inmediata aseguraba, a cambio de los mendrugos que iba a recoger en el opíparo presente que ofrecía a los BANQUEROS AMERICANOS.

He aquí la leyenda:

La antigua COMISION REGULADORA del MERCADO de HENEQUEN, **tenía sin gravámen alguno** mas de 240,000 pacas de henequén, que formaba parte de su CAPITAL ACTIVO; las entregó a la ERIC CORPORATION, a cambio de unas acciones de SEGUNDA PREFERENCIA, que deberían ser pagadas a medida que la ERIC vendía esas pacas ;la ERIC CORPORATION pignoró estas pacas a los mismos banqueros que formaban esta corporación; la ERIC estuvo sosteniendo este STOCK sin vender y para deprimir el MERCADO en YUCATAN ofrecía a los manufactureros pequeñas partidas de CIEN, DOSCIENTAS y hasta QUINIENTAS PACAS, a muy bajos precios (varia-

ban entre 3 y $3\frac{1}{2}$ centavos, de modo que con relación a este precio, se regía el del mercado de Yucatán y constantemente estaba amenazando con que LANZARIA al MERCADO todas sus existencias; por esa época llegó el "financiero" y en amigable consorcio SE IDEO la siguiente COMBINACION: que los BANQUEROS, (que eran los mismos que formaban la ERIC CORPORATION) remataran el HENEQUEN que les tenía PIGNORADO la ERIC CORPORATION, lo cual se verificó a un PRECIO que el HISTORIADOR no ha podido comprobar pero que la INVESTIGACION AMERICANA COMPROBARÁ, y al hacerse el remate la ERIC CORPORATION quedó INSOLVENTE y se COMVINO LIQUIDARLA, con lo cual la ANTIGUA COMISION REGULADORA PERDIÓ EL IMPORTE de las 240,000 pacas de HENEQUEN, que le había entregado a la ERIC; entonces por decreto de la LEGISLATURA del ESTADO se formó la NUEVA REGULADORA y no satisfaciendo esta ciertas aspiraciones se formó

la COMISION EXPORTADORA de YUCATAN y sucedió que los FAMOSOS BANQUEROS ya citados, le VENDIERON a casi AL DOBLE del PRECIO ADQUIRIDO, aquellas 240,000 pacas de la ANTIGUA REGULADORA, la cual perdió todo.... MENOS EL HONOR.

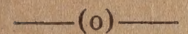
CUANTO fué la UTILIDAD OBTENIDA en esta sola operación? Calculando que fuese de TRES CENTAVOS por libra, resultará cerca de DOCE DOLLARS POR PACA igual a DOS MILLONES OCHOCIENTOS MIL DOLLARS. AVE CESAR, así se es financiero. — LOS ARRUINADOS TE SALUDAN.

El HISTORIADOR está en la mejor disposición de investigar la VERDAD HISTORICA y con gusto RECTIFICARIA cualquier dato que se le suministre, especialmente si se trata de las personas interesadas en la VERDAD de los HECHOS.

Estoy a la ORDEN Calle 63 Núm. 487.

E. ROBLEDA M.

AL PUBLICO.



SI este folleto obtiene el éxito pecuniario que deseo, cuyos fondos se destinarán a seguir la campaña, espere el folleto número DOS, que al igual que este contendrá datos y interesantes que te dará a conocer y viran para que mañana la HISTORIA ueda formar su juicio exacto e inapelable.

Al comprar este folleto piensa que contribuyes con tu óbolo para la campaña del MERCADO LIBRE del HENEQUEN.

EL MERCADO LIBRE

reaparecerá el día 18 de Junio de 1924.

Será bisemanal, apareciendo cada miércoles y sábado.

Se admiten suscriciones. $ 2 anticipados por trimestre.

Anuncios a precios convencionales anticipados.

Tribuna libre.—Se solicita la colaboración gratuita de todos los que se interesen por el Mercado Libre.